Comisión de Industria, Energía y Minería
S/C

Versión Taquigráfica N° 1290 de 2012

CENTRAL DE CICLO COMBINADO

Compra por parte de la Administración Nacional de Usinas y Trasmisiones Eléctricas (UTE)

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 4 de octubre de 2012

(Sin corregir)

PRESIDEN:	Señores Representantes Álvaro Delgado, Presidente y Carlos Varela Nestier, Vicepresidente.
MIEMBROS:	Señores Representantes Julio Battistoni y Saúl Aristimuño.
DELEGADO DE SECTOR:	Señor Representante Jorge Gandini.
INVITADOS:	Por la Administración Nacional de Usinas y Trasmisiones Eléctricas (UTE), ingeniero Gonzalo Casaravilla, Presidente; ingeniero César Briozzo; profesor Juan Gómez e ingeniero Enrique Antía, Directores; contador Carlos Pombo, Gerente General; ingeniero Héctor González Bruno, Director de Dirección Operativa; ingeniera de sistemas Silvia Emaldi, Directora de Recursos y Negocios Conexos y doctor José Alem, asesor técnico jurídico.

SEÑOR PRESIDENTE (Delgado).- Habiendo número, está abierta la reunión.

——La Comisión tiene el gusto de recibir a una delegación del Directorio de UTE y de técnicos de la empresa, integrada por el doctor ingeniero Gonzalo Casaravilla, Presidente; el ingeniero César Briozzo, Director; el profesor Juan Gómez, Director; el ingeniero Enrique Antía Behrens, Director; el ingeniero Héctor González Bruno, Gerente de la Dirección Operativa; la ingeniera de sistemas Silvia Emaldi, Gerenta de Recursos y Negocios conexos; el doctor José Alem, Gerente de la Asesoría Técnica Jurídica, y el contador Carlos Pombo, Gerente General.

En esta Comisión hay antecedentes del tema cuando se trató el llamado anterior. El hecho de que venga el Directorio de UTE al Parlamento en un proceso licitatorio es un gesto a destacar.

La Central que se propone es necesaria y, seguramente, una de las decisiones más importantes en montos que ha tenido la UTE en su historia. Por lo tanto, es fundamental contar con la información y hacer un seguimiento para dar a este proceso una transparencia adecuada y un rápido tratamiento.

SEÑOR CASARAVILLA.- Agradezco en nombre del Directorio de UTE y de la empresa en general por habernos recibido en forma tan rápida.

Estamos en un momento muy dinámico, de decisiones. Por lo tanto, todo lo que ayude a dar transparencia a este proceso es muy importante, porque en ello va el nombre del Uruguay, que hoy está en las tapas de los diarios.

Efectivamente, esta es una adquisición muy importante para UTE, porque implica la cuarta parte de nuestro presupuesto en los próximos cinco años. Hay que tener en cuenta lo que significa la Central de Ciclo Combinado para la garantía, el cambio de la matriz energética y el abaratamiento de sus costos.

Voy a hacer una rápida presentación y, si queda alguna duda, los técnicos las contestarán.

Todos conocen lo que fue nuestro anterior intento de proceso competitivo. Como recordarán, el señor Diputado Gandini presentó una denuncia en Crimen Organizado, que está siendo laudada por la Justicia, lo que nos inhabilitó el procedimiento de compra. Seguir adelante con esta operación significaba demasiado riesgo para la empresa y, en definitiva, para el país. Por lo tanto, diseñamos un nuevo procedimiento competitivo, pues teníamos tiempo para intentar esa chance. Vale decir que la UTE, de acuerdo con su marco legal, en lo que refiere a compras de generación podría hacer una compra directa. Evidentemente, siempre buscamos precios de mercado, que tienen que estar justificados, porque eso está dentro de sus competencias.

En el numeral 22 del literal C del artículo 33 del Tocaf se prevé que el Ente proponga un mecanismo de compra. Básicamente, una de las etapas previstas es una apertura de las ofertas, en la cual el oferente declara ciertos valores que cumple su oferta. En forma expeditiva, se calcula un índice comparativo de ofertas, que básicamente tiene en cuenta el costo de inversión, de mantenimiento, el costo operativo asociado con el rendimiento -esto es importante para tener en cuenta el costo a lo largo de la vida útil de la Central- y, en función de esos valores, se saca el índice comparativo de ofertas. Con esos resultados se hace una lista de prelación, y el que queda con mejor índice comparativo firma el contrato. Ese era el objetivo. Por supuesto, dadas las garantías que ofrecemos, hicimos una vista del informe de la Comisión Asesora y recibimos muchas observaciones por parte de los oferentes respecto a las diferentes empresas. Ese es el momento en el cual el procedimiento competitivo preveía que se presentaran todas las objeciones respecto a los aspectos vinculados con las ofertas. La Comisión Técnica resolvió, por unanimidad, elevar al Directorio una propuesta para designar como precalificada a la empresa Electroingeniería, desechando las observaciones.

Estoy yendo muy rápido, pero creo que todo esto es bastante conocido ya que, en definitiva, así se actúa en la mayoría de los procedimientos competitivos. Cuando diseñamos los nuestros tratamos de apegarnos lo más posible a las licitaciones públicas internacionales o a las abreviadas.

SEÑOR GANDINI.- Para mí va un poco rápido, por lo que quisiera detenerme-.

UTE recibió un informe de la Comisión de Adjudicaciones, calificando con el menor ICO -Índice Comparativo de Ofertas- a la empresa Electroingeniería. Inmediatamente, descartó a las demás y les devolvió sus garantías. ¿Es correcto? Ya es un paso decir que el informe de la Comisión fue una preadjudicación, porque de lo contrario no hubiera resuelto.

SEÑOR CASARAVILLA.- En realidad, se trata de una precalificación.

SEÑOR GANDINI.- Sí, al punto de que antes de tener otros estudios, que luego hizo, devolvió las garantías de competencia a las demás. ¿Ese es el procedimiento habitual?

SEÑOR PRESIDENTE.- Sería conveniente que la delegación realizara una exposición inicial y después formular las preguntas.

SEÑOR CASARAVILLA.- Pido disculpas si iba muy rápido. Voy a intentar ir más despacio.

Nosotros hicimos un cambio bastante grande, a nuestro entender, a fin de simplificar el procedimiento competitivo. Achicamos el pliego para hacer más fácil el cumplimiento, pero en todo lo que tenía que ver con

las máquinas que queríamos comprar fuimos muy concretos. Tenían que ser de los cinco proveedores reconocidos a nivel mundial en cuanto a sus prestaciones: Alston, Ansaldo, General Electric, Mitsubishi o Siemens. De esa manera simplificamos muchísimo el procedimiento, pero como contrapartida hicimos muy específico todo lo relativo a los antecedentes. Básicamente, pedíamos que el oferente o, en el caso de ser un consorcio, uno de sus integrantes, acreditara que lo había realizado "por sí mismo". Decidimos poner esa expresión para que no quedara ningún tipo de dudas. La empresa debía haber realizado al menos tres obras similares en los últimos quince años, actuando como contratista principal, EPC. Tenía que hacer la ingeniería, es decir todo el rompecabezas de los equipos y la construcción. Eso es algo muy conocido, muy específico. En su momento Jurídica podrá ahondar en detalles.

Analizando las etapas cumplidas, recibimos ofertas muy interesantes. Podemos verlas listadas por el orden de Índice Comparativo de Ofertas. Como ustedes verán, fue un proceso muy competitivo en el cual todas las ofertas que recibimos estuvieron apiñadas sobre el eje de los US$ 500:000.000. Se presentaron cinco empresas, dos de las cuales propusieron dos alternativas, y así quedaron ubicadas.

Siguiendo con las etapas previstas, resultó seleccionada la empresa Electroingeniería para seguir adelante. Para reafirmar lo que se nos preguntaba, efectivamente, el procedimiento que diseñamos tenía una sola chance. Si algo aprendimos es que cuando se pasa a la instancia de los recursos, en el Tribunal se tranca todo. Entonces nos planteamos hacer un procedimiento competitivo para tratar de elegir con quién firmar contrato. Lo íbamos a hacer con el que resultara con menor Índice Comparativo de Ofertas y le íbamos a pedir todos los antecedentes -para estudiarlos de canto, de arriba y de abajo- para ver si cumplían estrictamente con el pliego. Las demás ofertas ya quedaban e descartadas.

En el momento en que elegimos a Electroingeniería como precalificada para firmar contrato, efectivamente el proceso para las otras empresas terminaba. Lo diseñamos así, el pliego fue puesto a consideración de esa manera y no fue objetado por nadie en su momento. Esas son también las garantías que ofrece el Uruguay. Cualquiera puede impugnar un procedimiento que es publicado. Este procedimiento no fue impugnado y nosotros teníamos bien claro que esas iban a ser las etapas. Entonces se abrían dos alternativas: que Electroingeniería cumpliera con todo lo que se pedía en el pliego o que no cumpliera y se rechazara las ofertas, y es donde estamos hoy parados. En ese sentido, recibimos la información de Electroingeniería, para lo cual se dio un plazo -eso estaba establecido en el pliego, y se procedió a analizar la información recibida.

El equipo técnico hizo el análisis de las ofertas. Recibimos dos informes, cada uno de los cuales -eso consta en el expediente- tiene varios informes de diferentes reparticiones técnicas de UTE. Por ejemplo, en lo que tiene que ver con la parte más técnica, Electroingeniería tenía algunos apartamientos respecto a la capacidad de los tanques, al aprovisionamiento de agua, a la torre de enfriamiento, a los niveles de salinidad del agua del Río de la Plata y a cómo eso afecta su tratamiento. Me refiero al diseño mismo de las torres de enfriamiento, con toda la parte del filtro de combustibles líquidos, con la cantidad de estaciones de ingeniería que se pedían y las ofertadas, con los transformadores de salida y algunas secciones de lo que es la bahía de transformadores. Son todos temas técnicos usuales en los cuales pueden existir apartamientos, pero evidentemente al momento de firmar el contrato todo eso ya debe estar dilucidado. Tiene que haber un cumplimiento del pliego. Todo eso se estudian y, si aparece un apartamiento, amerita que se arregle en otra etapa. Por eso es importante llegar a firmar un contrato que diga exactamente lo que establece el pliego.

Estos son problemas detectados que hubiese sido del caso rectificar antes de seguir adelante con el contrato con Electroingeniería. En los antecedentes decía que era un contrato de llave en mano y que el contratista tenía que haber sido "epeceísta" en al menos tres antecedentes realizados por sí mismo. Además eso tenía que ser por sí mismo -lo puede explicar mucho mejor el doctor Alem, de la sección jurídica- y no a través de otra persona jurídica. Esto es algo que estaba bien claro en el pliego, y no fue impugnado en su momento.

Recibimos cuatro antecedentes de Electroingeniería, de los cuales uno automáticamente fue descartado por tratarse de una obra que no estaba terminada y por lo tanto no podía ser considerada como tal. Si uno analiza los antecedentes de las otras obras, la propia Electroingeniería en el proceso competitivo anterior manifestaba muy claramente que había sido parte del 80% de la obra de Pilar, del 57% de la de Belgrano y del 29% de la obra de San Martín, con lo cual quedaba demostrado -y así surge del análisis de la información- que efectivamente participó de esas obras. Eso nadie lo duda. De hecho, son obras que -por lo que entiendo- están funcionado, a pesar de que no hemos entrado en mayores detalles. Lo que claramente se constata acá es que Electroingeniería no fue por sí mismo "epeceísta" principal de las obras. Para ser un poco más gráficos, si

uno mira lo que fue la obra de Pilar, el diagrama muestra dónde aparece Electroingeniería. Esto es simplemente el análisis de la información recibida, de la que dispone UTE y que se puede conseguir por los medios usuales en que nuestra empresa se provee de información. De la imagen surge que Electroingeniería efectivamente participó aportando todo su "know how" -eso nadie lo duda, pero claramente no se constituyó en "epeceísta" principal para la realización de la obra de Pilar. Si seguimos con la siguiente obra, en Belgrano se da una situación equivalente. Alguien podrá argumentar que el señor Osvaldo Antenor es el Presidente de Electroingeniería y que el Vicepresidente, el señor Ferreyra, también figura allí, pero el tema es la especificación en el pliego. Nosotros establecimos "por sí mismo" y no con otra persona jurídica que haya sido el responsable de la obra.

Si analizamos la obra de San Martín, efectivamente también ubicamos a Electroingeniería como parte del 10% de Conarsa, pero no voy a entrar en detalles. En todo caso, con las etapas que prevé el sistema uruguayo, si alguien quiere reclamar será ante el Tribunal de lo Contencioso Administrativo en la medida en que UTE haga firme la decisión que -estimo yo- será la única alternativa, ya que hemos logrado unanimidad con todos los técnicos que han realizado el análisis. El propio Directorio tiene su capacidad de análisis y vaya si la hemos puesto en práctica. Claramente, una vez escrito un pliego, que no fue impugnado, se establecían muy claramente ciertos requisitos que tenían que cumplir las empresas.

Analizada la información, llegamos a la conclusión de que la empresa Electroingeniería es muy importante. Además, tiene la tradición de proveer a UTE y fue la responsable, ni más ni menos, de hacer la obra Montevideo -San Carlos. La última línea de 500 KW construida en Uruguay la hizo Electroingeniería, una obra operativa y que es parte de nuestro sistema. Nunca tuvimos un problema con esta importante empresa, que esa argentina y a la que agradecemos que se haya presentado en el proceso competitivo. Además, tiene alrededor de tres mil quinientos trabajadores y hace muchas obras. El tema es que el pliego era muy claro y lo único que podemos hacer nosotros es cumplirlo. Si nos apartamos del cumplimiento del pliego, automáticamente tendremos una impugnación por parte del que quedó segundo o tercero y perdemos, como en la guerra, ante el Tribunal de lo Contencioso Administrativo y ahí el que pierde es el país. Además, se nos sigue trancando el proceso de adquisición de la Central que, en definitiva, es lo que a todos nos tiene preocupados.

Esto es lo que tenemos para contar respecto a lo que hicimos hasta ahora. Podría también contarles cómo seguimos hacia adelante, pero vayamos por partes. Si quieren, también podemos analizar el procedimiento llevado a cabo hasta ahora y luego les contamos las resoluciones que hemos tomado en el Directorio respecto a cómo seguir adelante.

SEÑOR PRESIDENTE.- Ustedes dijeron, en oportunidad de la presentación -algo que más o menos se sabía, que hubo cambios en el pliego en el segundo llamado con respecto al primero. Esto tiene que ver con el tema de la potencia, con el tema del tiempo de los antecedentes y con esa expresión que dijeron que se discutió mucho y que se tomó a texto expreso en consideración que es "por sí mismo". O sea que se descartaba lo asociado. Debía ser el contratista principal.

¿Cuáles fueron los fundamentos para los cambios de pliego de la segunda licitación con respecto a la primera?

En segundo término, en la presentación -que agradecemos que es muy gráfica y seguramente se la pidamos por vía electrónica- hicieron referencia al Índice Comparativo de Ofertas. Me parece importante aclarar cómo se pondera el Índice Comparativo de Ofertas, cuánto tiene que ver con la potencia, con el rendimiento y con el precio.

En tercer lugar, me gustaría saber cuándo el Directorio tomó la decisión de descalificar a la primera empresa que tuvo el mejor ICO. Coincido con el señor Presidente en que estos procesos son engorrosos y con muchas trabas. Aquí está presente el señor Diputado Gandini, que fue protagonista de una situación vinculada con el proceso anterior. Todos estamos tratando de que este proceso salga lo mejor posible. A nadie escapa que la Central de Ciclo Combinado es una necesidad para el país y que, además, es parte de un acuerdo multipartidario de energía en el que quedó establecido que esta era una de las prioridades. Por estos motivos, proceder de la mejor manera, con la mayor rapidez y transparencia es una de las garantías que debemos tener. Quizás sea redundante con algunas preguntas, pero me gustaría que este aspecto quedara bien en claro en la versión taquigráfica.

Por otra parte, la decisión del Directorio en cuanto a descartar a la primera empresa, seguramente tuvo que ver con la evaluación de los testimonios de la declaración jurada, es decir, con los valores, antecedentes, y demás elementos que prueban lo declarado. ¿La evaluación vino de un grupo de la Comisión de Adjudicaciones o de la División Jurídica? ¿Cómo se integra la Comisión de Adjudicaciones? ¿Hay una opinión específicamente técnica, más allá de la conveniencia de los antecedentes? La prensa publicó algunas manifestaciones del Presidente y de algunos Directores de UTE vinculadas con algunos cuestionamientos técnicos sobre los antecedentes y el uso de determinado tipo de turbinas. Queremos saber si eso es así, y si fue una de las razones -además de los antecedentes- para descartar a la primera empresa en el proceso que tuvo la primera etapa en la sesión del Directorio en la que se tomó la resolución de descalificarla, a pesar de que había salido primera en la precalificación por parte de UTE.

Estas son las preguntas que quería realizar, que seguramente tienen que ver con algunas definiciones, pero creo que aclaran conceptualmente algunos puntos para el futuro.

SEÑOR CASARAVILLA.- Con respecto a la primera pregunta, lo que básicamente cambiamos del primer pliego fue lo que tiene que ver con la marca al proveedor de las turbinas de gas; tenían que ser cinco oferentes. Eso no significa mucho. Son filtros que uno pone en un pliego para tratar de obtener máquinas de determinada calidad. Nosotros establecimos cuál era el nivel de calidad que queríamos, con lo que acotamos los oferentes pero no limitamos a ninguno de los oferentes que se habían presentado en el primer proceso competitivo. De hecho, eso no fue observado ni impugnado en su momento.

En lo que respecta a los antecedentes, debo decir que mejoramos bastante la definición del mismo. El contratista tenía que tener al menos tres obras que debía ser epecista en los últimos quince años. Inclusive, bajamos los requerimientos de potencia de los antecedentes. En definitiva, a nosotros nos interesan empresas que en su conjunto y, por sí, hayan mostrado su capacidad en tres obras de haber sido epecistas principales. Eso no era tan así en el primer pliego. Sin embargo, en el segundo estaba bien específico.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Es correcto que cambiaron las exigencias en cuanto a la potencia y al plazo de los antecedentes?

SEÑOR CASARAVILLA.- Con respecto al plazo, cambiamos de 10 a 15 años.

Quisimos ser muy claros en cuanto a las máquinas, pero en lo que tiene que ver con los antecedentes, lo que importaba eran las empresas que estuvieran todo el EPC por sí y en forma principal.

Con respecto a la potencia, precisamos bastante más el rango que queríamos. En el primer procedimiento -con ese espíritu tan democrático y transparente que tenemos- nuestra intención era no dejar afuera a ningún proveedor de máquinas.

La Central de Ciclo Combinado combina turbinas de gas y después se hace la recuperación de los gases y se pone la turbina de vapor. Entonces, el tamaño de la central está muy vinculado al tamaño de las turbinas de gas. Como los cinco proveedores de máquinas tienen diferente potencia de turbinas de gas, en el primer procedimiento establecimos que comprábamos máquinas que iban, por ejemplo, de una potencia x a un valor i, lo que permitía a los tres oferentes, en una configuración dos por uno -es decir, dos turbinas de gas y una de vapor, suministrarnos la máquina. En realidad, cabía la posibilidad de que alguien presentara una máquina de 360 megavatios, que era el mínimo que resultaba de algún oferente con máquinas chicas. Pero ese no era nuestro interés; nosotros queríamos tener máquinas de 500 megavatios. Entonces, levantamos la restricción del pliego de dos por uno, o sea dos turbinas de gas y una de vapor porque, reitero, queremos un ciclo combinado de 500 megavatios. Con esto se habilitó algo que no estaba en el primer pliego, que es el tres por uno, es decir, tres turbinas de gas y una de recuperación. Al levantar la restricción del dos por uno y aceptar que el número fuera el que propusiera los oferentes, lo único que nos importaba era el rendimiento, es decir el ciclo combinado, y precisar un poco más la potencia. Así fue que pusimos un rango de potencia que claramente fuera alcanzable por los oferentes que sabíamos que había en el mercado. Es decir que hicimos algo mucho más adecuado a nuestras necesidades. Para direccionar mucho más a los oferentes nosotros queríamos algo más del estilo de los 500 megavatios y no de 380 megavatios o 360 megavatios, porque nos íbamos a quedar cortos.

En ese sentido, hicimos un cambio que creo que a la postre resultó muy bueno y beneficioso para UTE, porque precisamos mucho más el objetivo y tuvimos muy buenas ofertas. Eso no fue objetado cuando publicamos el pliego, que es el momento donde el derecho administrativo uruguayo prevé que alguien se pueda quejar de los procedimientos.

Con respecto al ICO, le voy a pedir al equipo técnico, representado por el Gerente General, señor Pombo, que nos recuerde el peso relativo de los diferentes aspectos.

SEÑOR POMBO.- Si se me permite, voy a referirme a un asunto pequeño.

El pliego que sacamos a la calle es básicamente el mismo. Como decía el señor Presidente de UTE, a ese pliego se le introdujeron dos o tres modificaciones, nada más, en función de la experiencia que tuvimos con el llamado anterior, buscando que los oferentes tuvieran mayor flexibilidad al cotizar. Esas modificaciones parten de determinados supuestos. Antes, habíamos puesto una cantidad de condiciones para que no vinieran máquinas no reconocidas; entonces, lo primero que hicimos ahora fue olvidarnos de eso. Nosotros queremos que el que se presente aquí venga con máquinas de las cinco grandes empresas del mundo. Esa es la primera simplificación que tratamos de hacer. Queremos que vengan máquinas de las cinco grandes empresas del mundo; no queremos que aparezcan marcas de otro tipo. Deseamos que en Uruguay, para la Central de Ciclo Combinado, se utilice algo que ya está recontraprobado en el mundo y se sepa que funciona.

La modificación de la potencia fue explicada por el Presidente de UTE. Tratamos de ver cuáles eran las configuraciones que podría haber de esas cinco marcas, porque cada fabricante tiene una determinada cantidad en sus máquinas tipo; no queríamos nada de estantería. Como elegimos cinco máquinas, decidimos analizar cuáles eran las configuraciones posibles de esos cinco fabricantes y poner el rango de potencia, dejando dentro la configuración de esos cinco fabricantes.

En cuanto a la experiencia -en el pliego anterior no se había puesto algo al respecto, que teníamos que evaluar, decidimos poner una regla de juego bien clara a efectos de que no se produjeran problemas en la evaluación. Tratamos de llevarlo a blanco y negro y de establecer reglas de juego lo más simple posible. Queríamos que el que viniera, que debía tener una máquina de la configuración de los cinco grandes, tuviera experiencia probada de que en los últimos quince años construyó como epecista -es decir, ocupándose de estar como contratista principal desde la ingeniería hasta la construcción y entrega comercial- de tres centrales de 150 megavatios; bajamos eso.

¿Cómo hacíamos para comparar las distintas ofertas? Establecíamos un Índice Comparativo de Ofertas que tenía tres factores. Hice esta pequeña introducción, porque uno de los factores es -el peso es de aproximadamente un 20%- la cantidad de megavatios que cada uno de los posibles oferentes ofertaba. Las configuraciones son distintas. Por ejemplo, Electroingeniería ofrece, en su ciclo combinado, una potencia de 540 megavatios; Hyundai, en su consorcio con Siemens, 531 megavatios; Ansaldo, 509 megavatios; Cobra, 519 megavatios; General Electric, 590 megavatios; y hay dos alternativas que presentó Hyundai de 530 y 529 megavatios. O sea que se han presentado distintas ofertas de potencias. ¿Cómo hacemos para compararlas? De forma muy sencilla: lo llevamos a la unidad, que es el megavatio instalado. Entonces, el primer componente que tiene la fórmula es la inversión por megavatio. El segundo componente de la fórmula, que es pesado -el peso relativo que tiene, que en teoría y dependiendo de cada una de las fórmulas, es de aproximadamente 65% o 70%, es el rendimiento que cada uno de los oferentes nos proporciona, lo que nos dará según su configuración y equipo. ¿Por qué? Porque no es lo mismo que por unidad de combustible se nos dé un rendimiento de 56% o 57% a que se nos dé un rendimiento de 53%. A lo largo de quince años, cuando uno analice cuál es el costo de operación de esa central, resultará inferior aquel que nos ofrece una configuración cuyo rendimiento es mayor. Es decir, a mayor rendimiento, menor costo de combustible. Entonces, el segundo componente de la fórmula, después del de la inversión por potencia puesta a disposición, es el del rendimiento. Lo que hacemos es algo muy sencillo: determinamos los flujos en función de una hipótesis que planteamos de utilización de la central, que ya estaba predeterminada en la fórmula. Suponemos que esa central funcionará el 50% del tiempo y que de ese tiempo, un 80% lo hará con gas natural y un 20% con combustible líquido, en este caso, gasoil, y damos el dato -lo establecimos en el pliego- de qué vamos a usar como valor del gas natural y de gasoil. Una vez obtenido el rendimiento que cada uno de los oferentes nos proporciona, calculamos el segundo término de la fórmula, que no es -ni más ni menos, en la hipótesis de utilización de esa central que hicimos durante los quince años, que el flujo de fondos descontado de cuál sería el costo de la operación de esa máquina dentro del sistema.

Por último, como estamos contratando la operación y el mantenimiento de esa máquina, se debe tener en cuenta lo que cada uno de los oferentes cotiza por costo de operación y mantenimiento.

Este procedimiento era de un solo tiro. Como el pliego, básicamente, era el mismo que el anterior, con dos o tres modificaciones que hicimos tratando de simplificar el proceso, teníamos algo así como una declaración jurada -no es estrictamente eso- en la que el oferente decía: "Sí cumplo" o "No cumplo". En el caso de que expresaran "No cumplo" o "Cumplo con observaciones", habíamos establecido que inmediatamente, como eran condiciones que considerábamos sine qua non para poder pasar a la segunda etapa -que consistía en ver si después cumplían con esas condiciones, quedarían descartados en el cálculo del Índice Comparativo de Ofertas. Los que habían contestado que cumplían con todas las condiciones listadas en esos dos o tres primeros cuadros de condiciones imprescindibles, debían declarar dos o tres cosas. Obviamente, nos decían cuál era la configuración que tenían y cuántos megavatios pondrían a disposición, así como cuál era el rendimiento de esa máquina. Se trata de una declaración que hacen; uno puede comprobar el rendimiento y hacer el razonamiento sobre si el rendimiento declarado es razonable o no después. En definitiva, se termina diciendo que el rendimiento es el que se declaró solo cuando la central efectivamente está instalada y este se puede medir. Por lo tanto, lo que uno debe prever en el pliego es el establecimiento de penalidades tales que si alguien, de alguna manera, intenta dibujar algún ICO, luego, en el funcionamiento, advierta que cometió un grueso error.

Por último, se consideraba la operación y el mantenimiento.

Tuvimos planillas en las que los oferentes expresaban "Sí cumplo" -alguno manifestó que cumplía, pero que tenía apartamientos, un valor declarado del rendimiento y la cotización del costo de la operación y del mantenimiento. Con ese valor de rendimiento declarado, con el cálculo por megavatio de potencia instalada de ciclo combinado y con la cotización que daban por el costo de operación y de mantenimiento, calculamos los siete ICO que aparecen en el cuadro que les entregamos.

Entonces, estos Índices Comparativos de Ofertas son consecuencia de la cotización del equipamiento en cuanto a fierros, obra civil y demás elementos anexos que debe llevar la central, el valor de rendimiento declarado por ellos -quiero hacer énfasis en eso: es lo declarado por ellos- y lo que ellos cotizaron como costo de operación y de mantenimiento.

Como manifestó el señor Presidente de la UTE, en el procedimiento habíamos establecido que la empresa que tuviera el Índice Comparativo de Oferta menor sería con la que continuaríamos la etapa del proceso, previo a que la Comisión emitiera un dictamen sobre ese ICO y verificara que cumpliera con las condiciones que se habían puesto en la planilla objetivamente. De alguna manera, luego de constatar el "Sí cumplo" y que el ICO era menor, la Comisión emitió un informe y aconsejó a nuestro Directorio seguir adelante con el procedimiento con aquella empresa que, según su declaración, había tenido el menor Índice Comparativo de Oferta. Ese informe fue puesto en vista y recibió algunas objeciones, elevándose al Directorio. En esta ocasión, la Comisión por unanimidad aconseja al Directorio continuar el proceso con el consorcio que está formado por la firma Electroingeniería S.A., con equipamiento Siemens porque, con los datos aportados hasta ese momento, era la que tenía el menor Índice Comparativo de Oferta. En ese momento, de acuerdo a cómo estaba redactado el procedimiento, si se verificaba que Electroingeniería S.A. cumplía absolutamente con todas las condiciones que decía que cumplía, se hubiera aconsejado al Directorio hacer la adjudicación. Si ello no era así, la Comisión tenía que plantearlo al Directorio, y así lo hizo; es decir que no se podía seguir adelante con el procedimiento tal cual fue diseñado porque la oferta que se preseleccionó, a los efectos de elaborar un informe, no presentó todos los documentos que acreditaban su actuación. Por lo tanto, como la Comisión entendió que la firma no lo hizo, aconsejó al Directorio de UTE no seguir adelante y dar por terminado este procedimiento.

SEÑOR CASARAVILLA.- Con lo que se acaba de manifestar, quedó aclarado lo que refiere al ICO.

Respecto a la conformación de la Comisión o a cuáles técnicos han intervenido, al principio de mi intervención señalé que los técnicos que trabajaron son los de mayor responsabilidad dentro de la empresa. Además, en el expediente constan diferentes informes. Uno se eleva al doctor Alem por parte del equipo jurídico de UTE, que está firmado por las doctoras Ethel Ramón y María Rosa Iturria, y los doctores Carlos Casas, Edgar Varela Méndez e Ítalo Núñez. A su vez, el doctor Alem eleva el informe a la Comisión.

En lo que tiene que ver con la parte técnica, hay un informe que elevó el Gerente de Transmisión, ingeniero Ponce de León. Luego, el informe del equipo de las centrales térmicas, fue firmado por el ingeniero Grunfeld, Celso Olivera y Óscar Ferreño -gerente del área, y la ingeniera Beatriz Tomalino. Todos estos informes son elevados a la Comisión que está integrada por el Gerente de la Dirección Operativa, Héctor González Bruno, responsable de las cuatro áreas operativas. A su vez, dentro de estas cuatro áreas operativas se encuentra el ingeniero Ponce de León, Gerente de Transmisión y el ingeniero Ferreño, gerente de área de generación.

Asimismo, la Comisión se integra con el gerente de área de jurídica, doctor Alem que está aquí presente y la ingeniera Silvia Emaldi, responsable de toda la parte de recursos y abastecimientos. Puedo decir con total tranquilidad que en este caso ha participado el equipo técnico más encumbrado en la empresa, con mayores responsabilidades, que presentó el informe al que hacía referencia el contador Pombo.

En cuanto a las observaciones que se presentaron, que tienen que ver con los antecedentes de la máquina, podemos hablar extensamente o ser muy concretos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Nos gustaría que fuera concreto. La pregunta la planteamos porque este tema salió en la prensa con algunas declaraciones de los directores y queremos que quede constancia en la versión taquigráfica de la Comisión.

SEÑOR CASARAVILLA.- Desde el punto de vista de UTE, del equipo técnico y del informe que analizó el Directorio, la máquina de turbinas de gas que presentó Electroingeniería S.A. son Siemens, aceptables y no tienen ningún tipo de cuestionamiento. Ya resalté cuáles son los apartamientos técnicos que tienen que ver con aspectos colaterales que en gran medida son subsanables y que, por supuesto, se subsanarían a la firma del contrato. En ese sentido, descarto cualquier referencia de prensa en cuanto a incumplimientos por parte de la máquina.

Como bien dijo el contador Pombo, estamos hablando de valores declarados, que hemos verificado, alcanzables con máquinas que hay en el mercado. Por tanto, este partido se juega después en el momento que se reciba la máquina y se pueda hacer finalmente un ensayo. Pero los valores que hay arriba de la mesa y las máquinas, no nos sacaron el sueño; se trata de máquinas de oferentes de primer nivel que están respaldando suministros y no tenemos ningún tipo de cuestionamiento desde ese punto de vista.

Con respecto a la otra pregunta sobre declaraciones de prensa, efectivamente nosotros hemos tenido en cuenta nada más que lo que hemos recibido. Todo lo que tiene que ver con los antecedentes que informó Electroingeniería S.A. y con el material que suministró en esta y en otras licitaciones, así como información conseguida por nosotros -cuando un oferente presenta un antecedente pone los datos para que nosotros nos pongamos en contacto- es lo usual, lo hemos hecho y ya hemos informado al respecto. En todo caso, si los señores legisladores lo consideran conveniente y desean abundar más sobre las razones específicas de la oferta por el tema de los antecedentes, el doctor Alem puede abundar en ese sentido.

SEÑOR POMBO.- Electroingeniería S.A. no se presentó consorciada, sino sola. Hay otros tres consorcios.

SEÑOR PRESIDENTE.- Luego quisiera que me respondieran qué es lo que va a pasar de acá para adelante.

SEÑOR GANDINI.- Es un gusto estar en esta reunión que solicitó el organismo para informar un tema tan delicado e importante y que es fundamental recorrer este camino, a fin de que encuentren el apoyo que se requiere.

Quisiera hacer un comentario a la luz de algo que se ha dicho. Creo que todo el anterior proceso en el que presenté a la UTE algunos elementos con suficiente tiempo, a mi juicio demostrando que la empresa que se presentaba no contaba con los antecedentes, al final, arrojó un buen resultado para el organismo que en un segundo procedimiento competitivo tiene mejores precios entre los que se puede elegir. Con todo, además, de alguna manera el proceso confirma lo que yo decía, porque la empresa que está en segundo lugar, con la que ahora se va a negociar, era la auténtica poseedora de los antecedentes que de modo fraudulento presentó la

anterior. Esta es la verdadera, Hyundai, la que hizo las centrales de Bangladesh y de Haripur y todas las que la otra había dicho que había hecho; acá se presentó la verdadera. Llamativamente lo hace representada por las mismas personas que representaron a la anterior en el Uruguay. Esto es muy llamativo; me encargaré de averiguar después algunos de estos elementos. Pero, es el mismo grupo de abogados, tienen la misma dirección y, por tanto, es la misma gente. Lo dejo marcado y lo voy a atar a otro tema que también quiero comentar.

Los cambios del pliego flexibilizaron las condiciones anteriores en términos generales. De hecho, los antecedentes requeridos pasaron a tres antecedentes en 15 años y bajaron el tipo de obra que se hacía porque se pedía una muy similar a la que se iba a hacer. Es decir, se pedían antecedentes de centrales de ciclo combinado de 450 megavatios, parecido a lo que va a tener hoy UTE; ahora se piden de 150 megavatios. Quiere decir que ahora se piden antecedentes con más plazo en obras de menor generación. También se cambia en cuanto a cómo se valora la generación a partir del combustible gas. Me parece que ahora se valora más el gas, quizás por la cercanía de la posibilidad de tener la red gasificadora. Pero quiero destacar como algo principal -que no se ha dicho aquí; me gustaría que se confirme si ello es así- que se sacó un elemento central, que es el lucro cesante, que se exigía en el anterior procedimiento. Lo digo porque creo que el lucro cesante fue lo que hizo que HDEC no se presentara y sí lo hiciera una prima hermana, que no tenía garantías ni patrimonio para poder cumplir en el caso de que se le exigiera el patrimonio cesante. Manifiesto con toda claridad mi pensamiento, porque acá hay que dejar dichas las cosas: creo que HDEC, Hyundai, no se presentó a la primera licitación -ahora sí lo hace- porque el requisito del lucro cesante no solo ponía en riesgo patrimonio de cualquier empresa que no pudiera cumplir con lo exigido al momento de operar la central, sino que además la obligaba a contratar seguros que encarecían notoriamente el precio con el que se iba a presentar. Al desaparecer este requisito, que era muy duro, se presenta esta empresa del grupo Hyundai, quizás la más especializada en este tipo de obras de construcción de centrales de ciclo combinado. Quiero marcar este punto y que se me confirme si esto es así.

En cuanto a la Comisión, concluyo, por lo que aquí se dijo, que no estudió las ofertas; simplemente analizó que se cumplieran con los si/no de los requerimientos. La Comisión no analizó los antecedentes. Acá el Presidente fue muy claro en su presentación -hecha con negritas y en negro sobre blanco- en cuanto a que se requerían antecedentes de quince años en centrales hechas por sí mismo, no como subcontratista, como epecista. Supongo que eso fue muy claro para las empresas. Sin embargo, la conclusión que yo saco -en criollo nomás-, es que Electroingeniería mintió; no aportó los elementos que correspondía; tenía que contestar sí o no, pero vio blanco sobre negro y dijo sí a lo que era no. Dijo: "Tengo los antecedentes. Hice por mí mismo tres obras de estas características en tales años". Debo decir, para que figure en la versión taquigráfica, que la diferencia entre ser epecista o subcontratista está en la responsabilidad, en quién es responsable de la obra. No es lo mismo hacer el edificio que hacer la parte eléctrica del edifico. El que hace el edificio tiene responsabilidades establecidas legalmente por toda la obra. Si la parte eléctrica tiene un defecto, le reclamará al que la hizo. Esa es la diferencia central. Electroingeniería en estos últimos quince años nunca fue epecista de una obra de una central de ciclo combinado, ni en Argentina ni en ningún otro lado. Sin embargo, dijo que sí.

Ahora bien. Una vez que se comprobó que mintió, ¿se le devolvió la garantía? Me da la impresión de que Electroingeniería indujo a error a UTE, que canceló una primera etapa de un procedimiento, devolvió las garantías a todas las demás empresas y les dijo que habían perdido, habilitando un proceso de impugnaciones, de reclamos y demás por parte de quienes fueron descartados. La Comisión, de buena fe, analizó el cumplimiento o no, según declaración jurada, de los requisitos. A partir de allí, calculó el ICO y descartó algunas empresas. Por ejemplo, descartó a Abener GE porque no cumplía con los requisitos, y ni siquiera le calculó el ICO. Si me equivoco en algunos de estos elementos, me lo dicen, pero por lo que entendí, los que calificaban, competían por el ICO, y el mejor ICO de los calificados lo tuvo Electroingeniería. Pero resulta que Electroingeniería no dijo la verdad, porque si la hubiera dicho, no hubiera calificado, nos hubiéramos ahorrado todo este lío y hoy UTE estaría tratando con otra empresa. Es decir: nos hubiéramos evitado todo este tiempo, todo este lío de prensa y, sobre todo, la situación que se genera cuando una empresa, si bien no ganó, resulta ser la mejor, porque eso induce a suponer que hay un camino avanzado. Sin embargo, cuando UTE analizó los resultados, descubrió que la empresa fue la mejor porque no dijo la verdad. Entonces, hay que preguntarse: ¿se devuelve la garantía? ¿Para qué se pone? Me refiero, sobre todo, a la garantía de mantenimiento de oferta. En este caso, no se pudo mantener, porque no se dijo la verdad. ¿Se devolvió la garantía? Esa es la pregunta que dejo planteada.

También quisiera hacer algunos comentarios respecto a las observaciones técnicas, para despejar algunas dudas.

En el proceso de negociación posterior -con esta o con cualquier otra empresa- algunas de las afirmaciones respecto a la oferta deberán ajustarse para poder firmar el contrato que, por otra parte, es muy complicado de hacer cumplir. No digo que sea este el caso; sí voy a decir lo que yo vi más de una vez. Vi que la empresa no dice la verdad, induce, cuando no es tangible el producto que entrega -porque se va a medir con el tiempo; el caso concreto de una central de ciclo combinado es así-, luego no cumple, y el problema pasa a ser más del que compró que del que no cumplió. Digo esto porque no se puede echar para atrás una licitación que está en una etapa de la ejecución de dos o tres años de construcción. En ese momento no se puede decir: "No me da la generación que usted me prometió. Para generar lo que me prometió, gasta mucho más combustible y, entonces, es mucho más cara"; ni "El mantenimiento es mayor" o "La tengo que parar más veces en el año y, por tanto, tengo un costo agregado porque debo comprar energía mientras la central está parada". Todo eso se descubre después.

Entonces, este es un contrato complicado de hacer, porque se deben establecer todas esas condiciones y responsabilidades, ya que a veces el que las tiene que hacer cumplir es rehén del incumplimiento.

Me queda claro que hay una etapa de negociación que se transitará después.

Sí quiero decir que hay algunos elementos técnicos que no sé si son pasibles de medir; algunos afectan el ICO, y el ICO es por lo que se gana. Si UTE exige que la diferencia en generación, según se utilice gas o gasoil, no puede superar el 3% -este es un requisito nuevo, quien se presente con un porcentaje mayor, probablemente obtenga un mejor resultado económico que quien tiene que hacer modificaciones para llegar a ese 3%. Electroingeniería dice que trae una máquina que genera más que las demás. Es de origen Siemens, pero el problema es que está discontinuada desde 2005: no está más en la oferta de Siemens ya que tuvo algunos problemas. Lo refiero porque en la primera licitación UTE fue muy exigente en cuanto a que las máquinas no fueran prototipos sino que estuvieran debidamente probadas. La máquina con la que se presenta Electroingeniería es de origen Siemens, sí, pero se dejó de construir. Si se fuera a proveer con esa máquina, habría que tener en cuenta algunos puntos. Primero, que solo hay seis instaladas, y algunas de ellas generaron problemas. Segundo, que si bien la máquina tiene una mejor performance en generación, se dejó de construir. Esto nos lleva a un tercer punto que es que, aunque se construyera, habría problemas de plazo. Entonces, quiero saber si UTE consideró el plazo. Si lo consideró, a mi juicio debería haberla descalificado porque no solo no cumple el requisito de los antecedentes sino que tampoco cumple con el del plazo. Hoy UTE está siendo cuestionada por la empresa por el tema de los antecedentes: si los cumplió o no; por lo menos eso es lo que ha trascendido en la prensa. Es derecho de la empresa presentar todas las impugnaciones que entienda convenientes, pero hay cuestiones técnicas previas tan importantes como los antecedentes.

Con respecto a los equipos que propuso Electroingeniería, que por supuesto tienen mejor desempeño que los otros y, por tanto, pueden generar un mejor ICO -que es con lo que se gana, lo que yo digo es que esos equipos no existen, hay que construirlos. Además, como el Presidente dijo acá en un contexto de problemas de generación hidroeléctrica, a UTE cada mes le sale US$ 40:000.000; eso también es un costo. Entonces, me gustaría conocer su opinión al respecto. Así como se consideraron algunos aspectos técnicos que afectan al ICO, entiendo que también debió tenerse en cuenta que el tipo de equipamiento que propone Siemens no se construye desde hace siete años, está discontinuado desde 2005, no está en su catálogo, hay que construirlo y ello tiene aspectos que no controla UTE, porque no se trata solo del montaje, como es el caso de las demás. Mis afirmaciones se basan en algunas informaciones que están en la plaza y en otras que tienen los proveedores; no nos vamos a engañar.

Reitero que me gustaría que quedara una respuesta o una opinión al respecto consignada en la versión taquigráfica.

SEÑOR CASARAVILLA.- Efectivamente, no nos referimos al lucro cesante; pido disculpas por ello. En el Directorio se dio una discusión bien interesante al respecto. En el proceso competitivo anterior hubo empresas que directamente condicionaron su participación y, de hecho, sus ofertas fueron rechazadas, porque era un desafío mayor del que estaban dispuestos a tomar. Estoy recordando que General Electric condicionó y Alstom no se presentó.

SEÑOR ALEM.- En este tipo de licitaciones el lucro cesante se reclama casi siempre. Ya desde la obra de la conversora y de la línea de 500, UTE impuso el concepto del lucro cesante. Hasta la central de Punta del Tigre la costumbre era que la responsabilidad de las empresas alcanzara solamente hasta un 10% del monto total del contrato. En esa época cambiamos el criterio, porque entendemos que pagamos y que nos tienen que responder bien, y a partir de entonces las responsabilidades alcanzan hasta el monto total del contrato. Quiere decir que hubo un aumento del 90%; se responde por el 100%. En este caso, cualquiera de las empresas respondería por los montos totales de inversión, en tanto antes era solo por cincuenta y dos, cincuenta y tres o cincuenta y siete millones.

El concepto de lucro cesante es más duro de imponer. Las empresas se quejan. La cuestión es que si en este negocio hay una falla, dejamos sin luz, por ejemplo, sanatorios, frigoríficos, etcétera. Sin embargo, en otros contratos impusimos el lucro cesante con el monto de responsabilidad que alcanzaba el contrato. Hubo varias quejas al respecto pero, curiosamente, la única empresa que nunca planteó observaciones al lucro cesante fue Hyundai.

SEÑOR GANDINI.- ¿Cuál Hyundai?

SEÑOR ALEM.- Lo que manifestaron en alguna oportunidad fue que eso se cubre, como dijo el señor Diputado Gandini, con un seguro, que estaban dispuestos a asumir y pensaban que otras empresas no.

Es cierto que el gran problema respecto del lucro cesante son las reclamaciones, pero nobleza obliga: Hyundai nunca planteó que se cambiara es aspecto. Sí lo hizo General Electric y, por eso....

SEÑOR GANDINI.- La Hyundai que se presenta ahora no hizo observaciones, pero directamente no se presentó. Se presentó otra Hyundai...

SEÑOR ALEM.- El grupo Hyundai nunca planteó nada respecto al lucro cesante. Al contrario; pudo haber habido una queja en el sentido de que al eliminar el lucro cesante permitíamos a otros...

(Interrupciones)

——Pero fue Hyundai la que planteó esa queja. Cuando General Electric planteó eso fue descalificada, porque para nosotros la responsabilidad es muy importante. Estamos hablando de mucha plata y no puede venir cualquiera a hacer una obra y dejarnos, como bien dijo el señor Diputado Gandini, con una obra a medio hacer. El lucro cesante es una parte de la responsabilidad, y la responsabilidad se estableció en el 100% del contrato.

SEÑOR POMBO.- Comparto lo que dice el señor Diputado Gandini: no fue esta la Hyundai que se presentó.

SEÑOR CASARAVILLA.- Consideramos el lucro cesante como una cobertura de riesgo. Efectivamente, así es como las empresas, independientemente de su patrimonio, contratan un seguro contra el lucro cesante, y ello tiene una consecuencia directa en aumento de costos para el que compra.

En este caso, preferimos asegurarnos que el fierro fuera de determinada marca, y una garantía respecto a la capacidad de construcción epecista del oferente de la tecnología.

Otro requisito que no está mencionado es que nosotros exigimos que las empresas tuvieran antecedentes en la operación de la máquina. Ese es un aspecto en el que afinamos la pluma para asegurarnos que el oferente que iba a hacer la operación y mantenimiento tuviera amplios antecedentes en esa tarea; lamentablemente ahora no recuerdo los detalles. Ahí acotamos muchísimo la eventualidad de algún problema con el lucro cesante y, a la postre, tuvimos mejores ofertas.

El Directorio todavía no ha analizado el punto referido a la garantía. Evidentemente, tenemos que esperar el informe de Jurídica respecto a qué quiere decir la garantía, porque es una garantía de la oferta.

Electroingeniería no retiró la oferta; nosotros la rechazamos. Ese es un tema para abogados, que tendrá que ser analizado en su momento, y el Directorio deberá tomar cartas en el asunto.

En cuanto a la verificación del cumplimiento de los datos garantizados, ¡vaya que ese es un problema complejo! Es muy difícil verificar el rendimiento de una central en condiciones ISO, en condiciones normalizadas. De todos modos, UTE tiene amplia experiencia en ese sentido, y se han previsto multas para el no cumplimiento con los valores, que son realmente duras. No existe otra forma de hacerlo, porque no se puede verificar algo hasta que no esté en el ruedo. Evidentemente, los valores garantizados tienen que ser alcanzables por la tecnología.

Efectivamente, el partido tiene dos etapas. Una muy importante es la escritura de los pliegos y luego la adjudicación en función de que se cumpla con ellos, no haya ningún tropiezo y no terminemos en el Tribunal de lo Contencioso Administrativo, pero el partido se juega en la cancha, verificando que el fierro se instale, que se opere. Ese es un contrato de muchos años, por lo cual, vaya si habrá negociaciones. En eso van el "expertise" de la empresa y la rica tradición de UTE de negociar con quien se haya cruzado por delante para tratar de cumplir los contratos. Reitero: el partido se juega en la cancha, negociando el cumplimiento de los plazos, de los valores, haciendo ensayos. Podemos contar infinitas anécdotas respecto a situaciones que hemos tenido en el pasado y que se han solucionado de la mejor forma, precisamente, en ese contexto.

Con respecto a los plazos y al equipamiento ofertado puedo brindar opiniones, pero no tengo certezas. Brindé una opinión con respecto a la conclusión del equipo técnico, que comparto, en el sentido de si el equipamiento Siemens ofertado por Electroingeniería era o no aceptable. Ya manifesté que sí era aceptable. Tenemos muy claro lo que el señor Diputado manifestaba respecto de cuántas máquinas hay en el mercado, pero también tenemos muy claro que Siemens garantiza esas máquinas. Estamos hablando de una máquina que hoy fabrica Siemens, de las que hay doscientas instaladas, que están operativas, que son un Rolls Royce de régimen térmico alto, a la que tenemos que bajarle la potencia que genera. Por lo tanto, funciona en régimen térmico bajo. Son espectaculares. Ojalá pudiéramos comprarlas. La cuestión es que son más caras. Y efectivamente puede haber un plazo de entrega, pero no lo verificamos hasta el momento que no se cumple y, entonces, aplicamos las multas. Yo puedo intuir o saber las demoras en el mercado. Si yo me presento en ventanilla y pregunto cuál es la demora, quizá se me diga: "Esto demora seis meses más"; esto en ventanilla. Ahora, no sé qué negoció Electroingeniería con Siemens y no tengo ninguna forma de gestionar esto. La única manera es firmar el contrato, esperar que se cumpla, y luego actuar en función de lo previsto. En principio, no tengo elementos para decir si se confía o no.

Hemos estado en contacto con Siemens y, ante las versiones de prensa, la empresa me llamaba por teléfono y me decía: "¿Qué hago con esto? ¿Salgo a declarar? Esa máquina es un fierro. ¿Cómo puede ser que digan que es una máquina que no cumple?". ¿Cómo puedo tener en cuenta si se va a exceder el plazo de entrega antes de que pase? Evidentemente, contamos con información, pero podemos usar los datos objetivos que tenemos frente a nosotros. Entonces, puedo dar opiniones, pero no son cosas que pueda gestionar o que pueda utilizar en el momento de la adjudicación.

En tal sentido, vale tanto el plazo como el tema del rendimiento, y vaya si es importante el rendimiento en el ICO. Pero, hasta que no tengamos el fierro en el ruedo, no podremos verificarlo; si no se cumple, aplicaremos las multas. Ahora, es evidente: no nos dejamos engañar con los números presentados en los diferentes sobres; se trata de números alcanzables, con el estado del arte que conocemos y que hay en el mundo. Tenemos los ojos bien abiertos y es cierto todo lo que ha dicho el señor Diputado Gandini; así se manejan estas cosas y UTE hace cien años que lo viene haciendo de esa forma. El partido se mide en el momento de la ejecución de un contrato, con todos los técnicos concentrados -¡vaya si lo estarán!- en una obra de tanta envergadura.

SEÑOR BATTISTONI.- En la Intendencia he pasado por licitaciones complejas y, muchas veces, las diferencias entre los oferentes son muy pequeñas. Por lo tanto, es sumamente complejo decidir a quién se adjudica una compra.

No entendí bien cómo fue establecida la condición de los quince años. Se dice que la empresa deberá acreditar que realizó por sí misma al menos tres obras similares como contratista principal en los últimos quince años; eso se modificó con respecto a lo anterior. ¿Eso es debido a que esta condición no se ajustaba a la realidad en cuanto al mercado de la oferta de este tipo de ingeniería? Me queda la duda de si no estamos, de alguna manera, incluyendo avances tecnológicos en el tema de restringir la cantidad de años.

SEÑOR CASARAVILLA.- En ese sentido, requerimos máquinas similares, inclusive de menor potencia, de manera de ampliar más el espectro. No veo la forma de que pueda entreverarse el tema de cuáles fueron las máquinas que se instalaron hace quince años con la tecnología de las actuales.

Cuando nos referimos a ciclo combinado, básicamente, una de las dificultades que tiene un proceso de fabricación de una máquina con esa tecnología es la capacidad de armar el rompecabezas. Lo planteo porque tenemos turbinas de gas -las de hace quince años y las de ahora no han cambiado tanto, porque debemos armar la caldera de recuperación y porque tenemos que coordinar todo el automatismo del proceso, algo que es bien complejo. De allí la importancia de que se trate de un epecista que haya sido responsable de una obra de esa envergadura. Entonces, no complica el tema del avance tecnológico.

SEÑOR BATTISTONI.- Entonces, es más importante la experiencia en el armado de ese rompecabezas complejo que una actualización tecnológica, algo que está casi a nivel basal en los últimos tiempos.

SEÑOR CASARAVILLA.- Así es, señor Diputado.

SEÑOR POMBO.- Quiero destacar algo.

En el pliego de condiciones, de alguna manera, estamos pidiendo una máquina -como decía el señor Presidente- que tuviera la condición de ser de bajo régimen térmico. Para que ustedes tengan una idea, eso es lo que los fabricantes van catalogando con letras; ya hay una cantidad de letras en cuanto a avances tecnológicos de manera de sacar mayor eficiencia en las máquinas. Nosotros, al pedir una máquina con esas características, estamos solicitando -lo que se llama en la jerga de los fabricantes- una con tecnología E. Pusimos esa tecnología en el pliego porque es la de La Tablada. ¿Por qué queríamos una tecnología que fuera similar a la que tenemos en La Tablada? Porque tenemos la experiencia de que las máquinas, con esa tecnología, no han tenido problemas de funcionamiento con el gasoil. Entonces, por definición, estamos yendo a una tecnología de hace veinte años.

¿Qué estamos perdiendo con respecto a otras tecnologías? De repente, dos, tres o cuatro puntos de eficiencia pero, como contrapartida, tenemos la seguridad de que no hay ningún problema con el funcionamiento a gasoil en esas máquinas.

SEÑOR CASARAVILLA.- Quiero aclarar lo siguiente para que no quede en la versión taquigráfica que 2%, 3% o 4% de eficiencia es algo que no preocupa a la UTE. Hay que tener en cuenta la característica del funcionamiento previsto para esta central, que deberá tener dos aspectos: contar con máquinas con capacidad de entrar muy rápidamente en el sistema para poder jugar con la variabilidad del viento y la hidráulica pero que, cuando tenemos situaciones de baja hidraulicidad, puedan funcionar en la base, digamos. Por lo tanto, no es que todo el tiempo esté previsto que funcionen en la base, y ahí es donde el rendimiento es más crítico; hay un "mix".

De acuerdo con la idiosincrasia de Uruguay en cuanto a la matriz energética eléctrica, pasar de una máquina de alto régimen térmico a una con bajo, es algo que se relativiza en términos generales.

SEÑOR PRESIDENTE.- Personalmente -además, va a ser bien ilustrativo para la Comisión porque seguramente esta no sea la última vez que conversemos sobre este tema con el Directorio y con los técnicos de UTE, sobre todo teniendo en cuenta la envergadura de este proceso y de esta licitación, nos gustaría saber cómo se piensa seguir con este proceso, a raíz de algunas decisiones que ya tomó el Ente, de otras que está estudiando y por las negociaciones en curso. Me gustaría saber cuáles los parámetros de negociación y las opciones que UTE va a manejar para adjudicar una licitación.

SEÑOR CASARAVILLA.- Agradezco la pregunta porque en este momento es nuestra mayor preocupación el proceso con Electroingeniería S.A., penoso, por cierto, porque a nadie le gusta rechazar una oferta. Es algo que ya ha sido laudado por el Directorio y ahora estamos en las etapas que siguen, en el plan B.

El Directorio -quiero agradecer cómo hemos trabajado, en forma inmediata, resolvió en una de sus sesiones proveerse de la central térmica lo antes posible. Nosotros sabemos que tenemos un tiempo marcado por la necesidad del sector eléctrico, pero también sabemos que tenemos que ejecutar un préstamo del BID este año. Inclusive, cuando diseñamos este proceso competitivo, ya pensábamos que si teníamos algún tropiezo, nuestras alternativas se nos habían terminado y que debíamos pasar a una compra directa. Ahora, ¿cuál es la mejor empresa para realizar esa compra directa?

Desde el principio y desde siempre, tenemos que garantizar todo lo que hace a la transparencia. Si bien usualmente podemos hacer una compra directa desde el principio, llevamos adelante procesos competitivos. Hemos tenido en cuenta el tiempo -que es oro en este momento en particular, no solo por el tema energético sino por el préstamo que debemos ejecutar, toda la rica experiencia y su aprovechamiento, y el hecho de honrar el compromiso de los oferentes, es decir, de todos los que confiaron en Uruguay y que se presentaron a un proceso competitivo, con costos de por medio y con elaboración de ofertas. Tenemos que honrar todo eso. Estamos en la mira; estamos en un momento de crecimiento del país; estamos haciendo inversiones; tenemos un reconocimiento por parte de los oferentes que vienen y juegan en el Uruguay con las reglas de juego que establece nuestro país, y tenemos que honrar todo eso.

Ahora bien, buscando un procedimiento transparente, que fuera entendido por doña María y don José, que nos asegurara que no tuviéramos más tropiezos, que no se empantanara, que no puede tener negociaciones y considerando que no estamos en un momento de negociaciones sino en uno de definiciones, que tenemos sobre la mesa buenos oferentes, buenas ofertas, entonces, hicimos la ficción: "Tenemos un proceso competitivo; el primero tuvo tropiezos, sigo con el segundo". Eso es lo que, en definitiva, en buen romance, el Directorio ha decidido. No cambiamos ni una coma de los requerimientos; no vamos a firmar un contrato que se aparte en un solo numeral de los preceptos que pusimos en la licitación. Si alguna de las ofertas tuviera un problema, después será corregido en el contrato; vamos a tratar de firmar un contrato que cumpla exactamente, sin apartarse una sola coma, con lo que estaba en el pliego de negociaciones. Ya procedimos a invitar a Hyundai que nos haga llegar la información, con los mismos "timings" que le habíamos dado a Electroingeniería en el proceso competitivo anterior. Analizaremos esa información, verificaremos el tema técnico, y cualquier eventual apartamiento va a tener que ser corregido al momento de la firma de un contrato. Nos vamos a avenir a las condiciones comerciales establecidas, reitero, sin ningún tipo de negociación. No tenemos espacio, no tenemos tiempo, no vale la pena, perdemos mucho más si esto se empantana o si tratamos de hacer algún ajuste de precios. Debo decir que tengo la convicción de que tenemos mucho más para perder que para ganar si transitamos por donde estamos transitando.

SEÑORA EMALDI.- Ayer se le notificó a Hyundai que tiene hasta el próximo miércoles a la hora 15 a efectos de aportar toda la documentación para esta etapa de análisis, como en su momento se le solicitó a Electroingeniería. A partir de allí, comenzará nuevamente el trabajo de la Comisión.

SEÑOR CASARAVILLA.- Ahora estamos en esta etapa en la cual una vez recibida la información, el mismo equipo técnico, la Comisión -estamos muy satisfechos; trabajará la misma, va a hacer el análisis de los antecedentes y en la próxima instancia el Directorio recibirá un informe en el que va a decir: "Está todo bien, este es el contrato a firmar", o "Tenemos un problema". Si esto pasara, seguiremos con el tercero, y así sucesivamente.

Esto es lo que tenemos previsto como Directorio y como empresa para tratar de resolver el tema definitivamente. Como decía, el tiempo pesa en nuestra contra.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tengo una pregunta adicional vinculada a lo que decía el señor Diputado Gandini. ¿Las garantías se devolvieron? ¿Cómo se dilucidaría eso en este nuevo proceso que están empezando ahora?

(Diálogos)

SEÑOR CASARAVILLA.- ¿Las garantías de oferta o los antecedentes?

(Diálogos)

—— En este caso, a Hyundai le hemos dicho que tiene que presentar antes de la fecha que mencionó la señora Emaldi la garantía de oferta como cualquier oferente. Esto es casi todo lo mismo, pero ahora estamos en una modalidad diferente.

SEÑOR PRESIDENTE.- En nombre de la Comisión agradezco que hayan solicitado concurrir -es bueno destacar este gesto, tal como lo hemos expresado públicamente, y queremos señalarlo acá para que figure en la versión taquigráfica- para explicar al Parlamento, que es una caja de resonancia de la sociedad, cuáles son los fundamentos de las decisiones que se van tomando y cuál es el plan estratégico a seguir. Estamos convencidos de la necesidad de contar con una central de ciclo combinado, cuanto antes, con todas las garantías y en transparencia. Agradecemos su presencia en el día de hoy.

SEÑOR CASARAVILLA.- Agradezco a la Comisión que haya dispensado su tiempo para atendernos. Estamos en un momento muy particular de la empresa; estamos tomando muchas decisiones. Tengo que agradecer públicamente a mis compañeros de Directorio porque están acompañando el desafío que tiene UTE, dedicando muchas horas a tomar las mejores decisiones. Tenemos reuniones de Directorio todas las semanas y a veces dos reuniones por semana y todos los días estamos resolviendo puntos que fueron acordados en el marco del Acuerdo Multipartidario sobre energía. Realmente, el desafío que tenemos es muy grande y, por lo tanto, todo este tipo de tropiezos los queremos transitar de la mejor forma. Como todo en Uruguay, en la medida en que todos estemos informados de cuáles son los pasos que cada uno de los actores está dando, se mejora el entendimiento y las cosas son mucho más transparentes.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se levanta la reunión.